



Maya Fernandes Ishizuka · 2º

Digital Marketing Manager na Stanley Black & Decker, Inc.

Stanley Black & Decker, Inc. · CEMS - The Global Alliance in Management Education

São Paulo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

+ de 500 conexões



1 conexão em comum: Flávio Conde

Conectar



Envie uma
mensagem



Maya Fernandes Ishizuka

Informações de contato



Perfil de Maya

[linkedin.com/in/mayaishizuka](https://www.linkedin.com/in/mayaishizuka)



E-mail

ishfmaya@gmail.com



Fabio Govina · 3º

Marketing Head

Stanley Black & Decker, Inc. · Escola Superior de
Propaganda e Marketing

São Paulo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

+ de 500 conexões



Rafael Oliveira · 3º

Managing Director - Positec Brasil

Campinas, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

248 conexões

[Conectar](#)

[Envie uma mensagem](#)

[Mais](#)



Positec Brasil

Fundação Getúlio Vargas



Fernanda Manzano Ricardo · 3º

Marketing | Makita do Brasil

São Paulo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

383 conexões



Karen Gasparetto Pimentel · 3º
Criação e Comunicação at Makita do Brasil
São Bernardo do Campo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)
+ de 500 conexões

[Envie uma mensagem](#) [Mais](#)



Andreia Kaline · 3º
Marketing| Makita do Brasil
Brasil · [Informações de contato](#)
382 conexões

[Sobre](#)

Profissional com experiência em Marketing

Planejamento de estratégias e ações de Marketing, gestão de verbas relacionadas a Marketing, análise de budget e elaboração de briefings.

Organizações de eventos, cotações e rotinas administrativas, controle de relatórios e distribuição de material para POP.



Sobre

Captação de talentos para empreendedorismo.
Orientação de performance em novos mercados.



Destaques



Ambos estudaram na Fundação Getúlio Vargas

Grasiela começou na Fundação Getúlio Vargas depois de você

Dê um alô

Sobre

Atualmente coordeno uma equipe que tem como principal objetivo ser o elo de ligação entre as empresas Tramontina com as agências de comunicação, assessoria de imprensa, fábricas e comercial.

Particpei de diversos projetos tais como: desenvolvimento de uma marca premium no mercado brasileiro e ações para o centenário da empresa, envolvendo público externo e interno, além de campanhas publicitárias, produtos exclusivos, publicações, entre outros.

Coordenação e sintonização das áreas industrial e comercial da empresa junto ao mercado - sendo um elo entre elas.

Habilidade no trabalho de construção e potencialização da marca, nos diferentes canais de

comercialização e junto aos consumidores.

Coordenação da participação da empresa em feiras e eventos, além de executar ações promocionais em clientes.

Elaboração e criação de projetos de treinamento à área comercial, através de materiais audiovisuais e impressos, entre outros.

Habilidade no desenvolvimento e execução de campanhas publicitárias, tendo experiência e conhecimento dos diversos tipos de mídias disponíveis, podendo decidir pelas mais convenientes para cada desafio comercial apresentado.

Criatividade e rapidez na identificação e solução de problemas, bem como na implantação de novas ideias.

Conhecimento de línguas: inglês





Felipe P. Lazzari · 3º

Sales Director

Carlos Barbosa, Rio Grande do Sul, Brasil · [Informações de contato](#)

340 conexões

Envie uma mensagem

Mais



Tramontina TEEC S/A



The University of Chicago -
Booth School of Business

Destaques



Ambos estudaram na Fundação Getulio Vargas

Felipe começou na Fundação Getulio Vargas depois de você

Dê um alô



Gabriela Chies · 3º

Gerente Tramontina

Brasil · [Informações de contato](#)

+ de 500 conexões

Envie uma mensagem

Mais



Tramontina



ESPN

Destaques



Ambos estudaram na Fundação Getulio Vargas

Gabriela começou na Fundação Getulio Vargas depois de você

Dê um alô

Sobre

Qualificações:

Desenvolvimento de Marca

Pesquisa de Mercado

Prospecção de Clientes

Desenvolvimento e gerenciamento do portfólio de produtos

Segmento Luxo / Premium

Extras:

Curso – Luxury Brand Management & Product Design – 2011

Participação Expo Management – HSM – 2010,2011,2012 e 2013

Cidadania Italiana

ALÉM
DO ÓBVIO.

GUILHERME
FLORES STRATEGIC
DESIGNER



Guilherme Pedó Flores · 3º

Coordenador de Marketing de Varejo e Design (Omnichannel) na Tramontina e Mestrando em Design Estratégico no PPG Design Unisinos

Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil · [Informações de contato](#)

+ de 500 conexões

Enviar mensagem

Mais

T Tramontina

Universidade do Vale do Rio dos Sinos

Sobre

A minha missão é inserir o design como parte da cultura das empresas para alcançar a inovação. É transcender a visão mais comum que se tem sobre design como algo simplesmente estético e funcional. É evoluir o design como um recurso estratégico e parte da cultura das organizações, conectando e articulando diferentes tipos de saberes sob o ponto de vista da estratégia, a maneira como os diferentes grupos atuantes pensam a forma de dialogar coletivamente e, com isso, mostram os diferentes caminhos para possíveis soluções. Ou seja, o meu objetivo é pensar integrado o conjunto de produto, serviço e comunicação para agregar valor de marca às organizações.



Daiane Cristina Campos Zago · 3º

Marketing da Vonder / Grupo OVD

Curitiba, Paraná, Brasil · [Informações de contato](#)

208 conexões

[Conectar](#) [Envie uma mensagem](#) [Mais](#)

 Grupo OVD

 Universidade Positivo

Sobre

Possuo vasta experiência no setor de Marketing em geral. Organização de grandes feiras e eventos, gestão e planejamento estratégico da área de Marketing. Desenvolvimento de toda a comunicação organizacional, materiais publicitários e identidade visual da empresa; Análise de Mercado e da Concorrência; Pesquisa de Campo; Análise de viabilidade de produtos; Campanhas de Vendas; Ações Promocionais; Lançamentos de Produtos; Mídia; Criação de Releases; Endomarketing; Sites, Marketing Digital; Inbound Marketing; Gerenciamento de Leads, CRM.



Gilberto Vieira Roggero · 2º

Gerente de Vendas Divisões VONDER e DWT - Região Sudeste - Grupo OVD

São Paulo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

+ de 500 conexões

 1 conexão em comum: Mauro Bernardelli de Bittencourt

[Conectar](#) [Envie uma mensagem](#) [Mais](#)

 Grupo OVD

 PUC - Pontifícia Universidade Católica de SP

Gerente de Vendas -

Divisões VONDER e DWT - Região Sudeste

Período do empregoset. de 2013 – o momento

Duração 8 anos 2 meses

Localidade São Paulo Area, Brazil

Gerente de Vendas das Divisões Vonder e DWT - Grupo OVD - reportando-se à Diretoria Comercial. Responsável pela gestão comercial na Região Sudeste (SP / MG / RJ / ES) e pelo desenvolvimento de grandes contas (Key Accounts), Home Centers, Empresas de E-commerce, Atacadistas, Distribuidores e Magazines.



Sobre

Forte capacidade na estruturação de processos e áreas. Expertise em startup. Desdobramento de business plan em ações estruturais/práticas procurando aplicar as melhores práticas, produtividades e sinergias. Importante capacidade de liderança e ampla visão organizacional. Criação e execução de Plano de Negócio.

Efetiva visão da área Financeira, tanto nos processos regulares, como Fluxo de Caixa, Contas a Pagar, Contas a Receber/Cobrança, Controladoria, Contabilidade e Reportes, bem como na atuação ligada ao negócio e resultados da companhia, destaque para Rentabilidade, Garantia da Receita, Gestão de Custos, Budget e o plano tático visando maximizar o lucro, envolvendo e comprometendo todos os departamentos.

Sólida carreira marcada pela implementação de melhorias nas áreas de Administração Geral, Compras, Auditoria, Recursos Humanos, TI, Facilities e Operações, com ampla experiência na liderança de equipes, implantação de processos funcionais e interface com demais setores, visando ações preventivas e corretivas para controle de perdas potenciais e reais de processos e a sustentabilidade dos negócios da empresa.

Vasta experiência de rotina Administrativa e Financeira, atuando no controle e distribuição das atividades para os colaboradores envolvidos, definição de metas e cronogramas, além de controlar os recursos financeiros.

Conhecimento de gestão de riscos, programas e planos de auditoria/compliance, revendo procedimentos organizacionais e controles internos, efetuando o levantamento das fragilidades, com foco na elaboração de planos de ação eficazes.

Expertise na reestruturação da área de Recursos Humanos, buscando solucionar problemas e dificuldades, estabelecendo metas claras em parceria com os demais departamentos da companhia.

Conquista dos resultados: Certificação SAS 70, Implementação Governança Corporativa; Estruturação dos processos relacionados ao Adm./Fin.; Revisão e otimização do BSC; Alcance do prêmio Great Place to Work da Revista Exame.



Laila Braghero · 3º

Especialista de Comunicação na Einhell Brasil

Vinhedo, São Paulo, Brasil · [Informações de contato](#)

[Sobre](#)

Sou jornalista especialista em Jornalismo Literário e Marketing Digital com mais de dez anos de experiência em Comunicação, com ênfase em jornal online, impresso semanal, redação publicitária, produção de conteúdo para redes sociais e sites institucionais, além de noções de fotografia (captação e edição) e design gráfico.

Já passei por agência de publicidade, jornal impresso, portal de notícias de grande porte, parque temático, indústria da Construção Civil e multinacional de ferramentas elétricas. Quando atuo como freelancer, ofereço ainda serviços de engenharia de texto, incluindo preparação, revisão e diagramação de textos e livros de acordo com as normas da ABNT, bem como locução de spots comerciais e vinhetas.

Sou uma das autoras do jornal mural "De olho na saúde", vencedor da Expocom Nacional 2013 no 36º Intercom, em Manaus (AM); autora do site "Cobertura - descortinando os bastidores do Jornalismo Político", classificado no mesmo ano como melhor projeto multimídia entre os trabalhos de conclusão do curso de Jornalismo da Unimep, no 25º Prêmio Losso Netto de Jornalismo; e uma das vencedoras do Prêmio New Holland de Fotojornalismo, em 2015, com a foto "Vida de chiqueiro", que integrou uma exposição itinerante pela América Latina no ano seguinte.